天下没有免费午餐?这家“红岩驿站”给出了它的答案

方舱医院陆续关闭、各地几乎无新增本地病例、武汉解封……连日来,全国疫情防控形势持续转好,好消息不断传来,各行各业加快了复工复产脚步。在这个全国上下加速复工的时刻,交通领域相关企业也开足马力,严格按照交通运输部《关于做好当前疫情防控形势下公路保通保畅的通知》中“一断三不断”的要求,在严防疫情前提下,全力做好道路畅通和重点物资运输保障工作。

为助力奔波各地的“公路英雄”们安全复工复产,上汽红岩第一批授牌运营的红岩驿站,敞开“家”门,一系列暖心服务举措,与卡友一起同心抗“疫”复工。

近日,甘肃定西德辛红岩驿站、永昌新星红岩驿站陆陆续续迎来了各地复工卡友。在卡友小憩期间,上汽红岩服务人员还对车辆进行了免费检修,发现并帮助卡友解决车辆潜在隐患。当驿站负责人得知卡友从重庆远赴新疆复工后,热情地邀请卡友享用了免费的午餐,以解一路辛劳。上汽红岩服务人员暖心、细致、周到的服务,赢得了卡友的频频点赞。

在红岩驿站负责人的带领下,卡友饶有兴致地参观了红岩驿站。丰富的设施、体贴的服务,处处彰显红岩对用户的关怀,赢得了卡友的一致好评。有卡友笑称:“红岩驿站是我们在路上的贤内助。”临别之际,红岩驿站的工作人员还为卡友送上由上汽红岩提供的口罩,保障卡友复工安全!

作为有着半个多世纪悠久历史的民族重卡品牌,上汽红岩在积极参与市场竞争的同时,始终肩负企业社会责任,通过实际行动,为卡友解决生活中遇到的困难。继“红岩村”、“红岩小学”等关怀举措之后,上汽红岩又迈了一大步——建立红岩驿站,为长途奔波的卡友们提供安全舒适的休息环境,打造“第二个家”。

红岩驿站内配备了饮水机、微波炉、空调、洗衣机、冰箱、电视等设施,各类物品一应俱全,还提供独立休息室和洗浴区。卡友在这里可享受到“免费停车、洗漱沐浴、洗衣烘干、舒适休息”等贴心服务。有卡友这样评价说:“这下在外也有家了,能洗漱休息还不用啃冷面包,家里人也不担心了。感谢红岩驿站,让我们同机过上了有尊严的生活,工作起来更有动力了。”

“服务零距离”从来不是一句口号。多年以来,上汽红岩不仅为卡友提供优质产品,更关心产品背后的每一位卡车人,想其所想,感其所感,竭尽所能关怀卡友,让卡友在车轮上的生活,没有后顾之忧!未来,上汽红岩将会在全国设立100所红岩驿站,让更多卡友感受到“红岩式”温暖。

如果你也经过红岩驿站,不妨进去坐坐。 (毛瑜 吴晓庆)

助力企业战“疫”到底 提升“中国价格”影响力

——专访大商所理事长李正强

■ 新华社记者 刘开雄

3月30日,液化石油气(LPG)期货、期权正式登陆大连商品交易所,这是我国境内上市的首个气体能源衍生品种,同时又开创境内期货、期权工具同步上市的先河。

当日,大商所党委书记、理事长李正强接受新华社记者专访,解读在当前疫情防控形势下,LPG期货和期权上市的作用和影响,以及衍生品市场如何服务疫情防控及复产复工的经济需求。

上市新品 助行业企业战“疫”到底

期货作为现货和金融的有机结合体,是实体企业防疫情、保复产和控风险的重要工具。在国内疫情防控的紧要关头,期货行业除了捐款捐物,更是充分发挥期货市场功能,助力解决一些实体企业产品库存高、原材料紧张、价格波动等问题。

李正强认为,当前国内疫情防控好转,社会经济生活加快恢复,大商所推出LPG期货及期权,是我国资本市场“抗疫情、保稳定、促发展”、坚定支持实体经济、提振市场信心的具体举措。

新冠肺炎疫情在全球蔓延,国际原油价格大幅波动,以FEI(阿格斯远东价格指数)为代表的国际LPG价格,今年3月份以来下跌了50%,LPG产业链企业面临着较大的不确定性,正常生产经营受到影响。

打造“中国价格”影响力 提升行业企业竞争力

我国是全球最大的LPG消费国和进口国。我国近10年LPG消费量年均增速8%,2019年表观消费量4706万吨,约占全球总消费量的14%。产量方面,2019年我国LPG产量2779万吨,仅次于美国和沙特位居世界第三。进出口方面,2019年我国LPG进口2068万吨,进口依存度44%。

“尽管我国LPG市场规模很大,但价格波动十分剧烈,缺少与贸易规模相匹配的国际价格影响力。2015-2019年,国内LPG年价格波动幅度达50%-90%。”李正强说。

“上市LPG期货和期权能够为产业提供价格指引,也为企业提供公开、透明和连续的价格参考,帮助产业企业有效对冲价格波动风险。”李正强认为,这有利于完善液化石油气国际市场定价机制,形成更加公开透明、可以反映中国市场供需状况的价格。

“此次同步上市的LPG期权将助力企业提高企业资金使用效率、满足精细化和个性化的风险管理需求,也将提升企业核心竞争力,提高我国相关行业在全球市场的竞争力。”李正强表示。

期权、期货同步上市 折射我国期货市场的发展进程

在国际衍生品市场上,新上市的期货品种大多会同时或一段时间后推出期权交易。而我国期权工具起步较晚,2017年3月才上市了首个场内商品期权——豆粕期权。三年来,我国期权市场不断积累、发展壮大,目前已上市11个商品期权品种。

“这些已上市期权品种的成功上市和平稳运行为更多期权品种的推出奠定了充分的制度基础和市场基础,也为参考国际惯例、同步上市期货和期权工具提供了可行性。”李正强说。

据介绍,在LPG期货品种研发过程中,大商所就同步考虑了期权合约设计。“期货和期权一同获批和同步上市,意味着我国期权市场正不断成熟,已经成为我国衍生品市场的一支重要力量,为后续更多品种期货、期权同步上市提供了经验,打开了大门。”李正强表示,这提高了新品种上市效率,有助于构建完整的风险管理工具体系,充分发挥衍生品市场功能,支持我国能源行业防范风险、转型升级。

“可以说,期货和期权同步上市是我国期货市场回应市场呼声、笃行服务之举的具体行动,必将更好地激发市场活力。”李正强说。

据李正强透露,下一步,大商所力争实现集装箱运力、生猪、气煤、皮铜、干辣椒等期货品种上市;同时将加快上市聚丙烯、聚乙烯、聚氯乙烯等期权产品,加强场外市场建设顶层设计,积极整合场外业务,推出标准仓单交易业务。

此外,大商所还将加快推动豆粕、豆油、棕榈油期货和铁矿石期权等国际化,在更多品种上实现既有期货又有期权和互换、既有场内又有场外、既有境内又有境外客户的“一全两通”发展格局,为国际贸易提供公开透明、以人民币计价的大宗商品期货价格基准,努力在大宗商品定价中心和风险管理中心建设上取得更大突破。

众志成城抗疫情,乘龙云营销开启新增长

2020年,新冠疫情肆虐,对社会经济发展造成较大冲击,特别是对于国内汽车行业而言,前两个月的总体销量更是呈两位数下滑。然而,就是在这样的下行环境中,东风柳汽旗下的乘龙汽车在积极“逆行”抗疫的同时,全力复工复产,不仅第一时间交付抗疫用车以支援疫情严重地区,而且通过全体系加强“云端”销售服务创新,成功实现了逆境突围,1-3月截止到目前,累计订单逆势反超,同比增长近10%,引发市场广泛关注。

全媒体矩阵效能显现,积极抗疫树良好形象

面对突如其来的疫情,在公司总经理唐竞的重视与领导下,东风柳汽全体员工将疫情导致复工难等挑战转化为数字化创新的机遇。东风柳汽乘龙汽车自2017年起连续三年销量创历史新高,疫情期间也迈出了持续加速起超的步伐。

东风柳汽通过全媒体矩阵率先发力,疫情爆发以来,由主流媒体、官网、官微、经销商自媒体等构成的东风柳汽乘龙全媒体传播矩阵,曝光量同比增幅高达710%,并且还搭建了360度全景看车、明星车型卖点易企秀、品牌微官网等“网上看车”平台,让消费者足不出户便可如身临其境般一睹乘龙风采。

与此同时,东风柳汽积极履行企业社会责任,早在2月初,便通过东风公益基金会向疫区捐款100万元,并紧急排产确保湖北防疫车在第一时间的交付、激励乘龙卡友逆行驰援。随后,东风柳汽乘龙便通过推出延期还贷服务、向通盛租赁申请调整租金支付计划(展期)、减免违约金、征信保护等多种支持政策,做好非常时期的服务保障工作,为卡友解决燃眉之急。随后,又紧急排产确保湖北防疫车在第一时间的交付、激励乘龙卡友逆行驰援。既树立了优秀的企业公民形象,同时也为企业未来的发展营造了良好的舆论氛围。

直播订购活动竞开花,厂商携手创新营销忙

自2月起,乘龙汽车迅速有效开展了一系列经销商培训,全面加强销售顾问的专业知识学习,并组织优秀经销商分享成功经验,使广大经销商伙伴对乘龙汽车主销产品的卖点有了更深入的了解,他们的线上推广销售技能也获得显著提升。

在此基础上,东风柳汽动员经销商借鉴网红带货直播,不拘一格地举办线上直播订购会。一时间,主题为“众志成城抗疫情,乘龙创富线上爱”的直播订购活动在各地开花,2月至今共计开展234场线上直播。在此期间,订车钜惠礼、订车加油礼、子女关怀礼、延期还贷等诚意满满的线上“专供”福利,为直播活动造势升温,再加上保客电话回访等“零接触”式推广,使得疫情期间经销商线上集客量同比增长210%,带动整体集客同比增长47.7%。仅在线上推介平台,累计订车量便达1350台,用真实销量展现出了东风柳汽优秀的网销实操能力。自2020年2月底,东风柳汽乘龙已实现了订单快速恢复并持续增长,截至目前日均订单已突破300台。

通过东风柳汽在这次疫情中的出色表现,我们看到了国有企业在疫情防控、助力复工复产等工作中发挥了不可替代的重要作用,以及国企所特有的制度优势以及巨大潜力。随着中共中央政治局常务委员会会议对全国新冠肺炎防控工作的决策部署